

УДК 159.99

Студ. О.В. Немытова  
Рук. С.Н. Каташинских  
УГЛТУ, Екатеринбург

## ФОРМЫ МАНИПУЛЯЦИИ СОЗНАНИЕМ

Актуальность данной темы заключается в исследовании механизма манипулирования индивидуальным и общественным сознанием, так как любое воздействие на наше сознание, включает в себя определенные элементы манипулирования. Манипуляция – это скрытый психологический прием, целью которого является заставить человека вопреки его интересам выполнить нужные вам действия. Немаловажный фактор манипулирования – сделать так, чтобы человек сам захотел это сделать.

Изначально манипуляция сознанием народа являлась атрибутом политики. Осознание проблемы манипуляции человеком было замечено еще в эпоху Античности. Философ Платон называет манипуляцию практически единственным средством, во-первых, позволяющим подчинить волю, а во-вторых, внушить человеку не только некий образ мыслей, но и направить его на совершение действий без физического воздействия. Платон говорит: «... искусство убеждать отличается от иных искусств тем, что оно весь народ заставляет служить себе добровольно, а не насильно, оно лучше всех других искусств» [1]. Стоит отметить, что конкретное описание термина «манипуляция» возникло гораздо позже, следовательно, в античной философии о нём нет прямого упоминания.

В эпоху Возрождения манипулирование людьми выступает атрибутом политики, принимая форму «макиавеллизма». Макиавелли отмечал, что одно из действенных правил манипулирования сознанием состояло в тактической форме отказа. Конкретно: «правление представляет собой явление, где твои подчиненные не могут и не желают причинить тебе вред, но это возможно тогда, когда ты лишаешь их любой возможности тебе навредить или осыпаешь своих поданных такими милостями, что с их стороны будет неразумно желать перемены судьбы» [2].

Значимый вклад в понимание сущности проблемы манипуляции человеческим сознанием в XX в. внесли представители Франкфуртской школы – Г. Маркузе, Э. Фромм, Т. Адорно, Ю. Хабермас. По их мнению, осознание диспропорции между внешней социальной успешностью общества и затрудненностью самореализации в нем было невозможно из-за особого состояния сознания индивида, которое было конституировано политическими, идеологическими и культурными установками, включающими в себя составляющие манипулятивного воздействия. Ф. Уэбстер, анализируя причины проявления манипулятивных действий в современном обществе,

указывает на борьбу между различными влиятельными группами, которые действуют в своих интересах и добиваются усиления своих позиций [3].

Исследуя феномен «манипуляция» в социально-политическом контексте, ученые видят в нём способ духовного влияния на человека путём программирования его поведения. Они отмечают, что манипулирование, направленное на психические структуры человека, осуществляется тайно и ставит своей задачей изменение мнений, побуждений и целей людей в нужном власти направлении.

Под влиянием же подразумевается некий реальный авторитет или реальная сила, с помощью которой человек изменяет мнение, желание, действие другого человека.

Выделяют три формы влияния:

- личная форма влияния, когда один человек становится для другого авторитета, поражает его своим умом, красноречием;
- профессиональное влияние, примером которого может выступать обращение к сотруднику с целью консультации о выбранном товаре;
- административная форма влияния – это когда человек, наделенный властью или полномочиями, приказывает вам осуществить какие-либо действия.

Приведем простой пример. Представьте, что вы находитесь в магазине бытовой техники. Вам срочно понадобился ноутбук, и вы обращаетесь к продавцу-консультанту с целью сэкономить ваше время и сделать качественный выбор. При обращении может быть две модели поведения консультанта:

- первая – посмотрите, какой ноутбук! Последняя модель выпуска компании HP, правда, он уже остался в единственном экземпляре! Но, если вы возьмете этот ноутбук прямо сейчас, я даже сделаю вам небольшую скидку!;
- вторая – обратите внимание на данную модель вычислительной техники. Сборка выполнена одной из крупнейших американских компаний, четырехядерный процессор. Ценовая категория у него выше, чем средняя линейка, но зато вы уверены, что производство – не Китай. Гарантийный срок 2 года. Планируете много работать за устройством? Это оптимальный вариант для вас.

Мы видим, что в моделях поведения одна цель – продать ноутбук. Но, в первой консультант пытается манипулировать вами, подталкивая к покупке. Во второй же модели он оказывает влияние на ваш выбор, предоставляя вам информацию.

Дело в том, что манипулирование и влияние – это совершенно разные инструменты. Они противоположны по своему воздействию, хотя зачастую приводят к одной и той же цели.

Общество, в котором мы живем, можно назвать информационным. Каждый день нам необходима интересующая нас информация, с её помощью может осуществляться ряд манипуляций. В результате становится сложнее различать беспристрастную информацию от «проплаченной». Отметим, что в настоящее время одним из эффективных способов манипуляции массовым сознанием является телевидение. Зачастую телевизионных топ-менеджеров не особо интересует глубина содержания телепрограмм. Показателем популярности программ является прежде всего рейтинг, количество зрителей, которые смотрят в текущий момент телепередачу.

Таким образом, влияние и манипуляция – это разные инструменты. Говоря о манипуляции, очевидно, что, с одной стороны, её применение обусловлено внешней средой обитания человека, а с другой – внутренними причинами. Будет ли человек манипулировать кем-то или нет, зависит от всего комплекса внешних и внутренних причин. Что касается влияния, с ним всё намного проще, потому что оно более надежное, основанное на реальной силе и авторитете, является долговременным. К манипулированию стоит прибегать только в крайних случаях, поскольку оно может дать краткосрочный результат. Когда манипуляция будет раскрыта, это может стать причиной конфликтной ситуации.

#### *Библиографический список*

1. Платон. Диалоги. Книга вторая. М.: Эксмо, 2008.
2. Макиавелли Н. Избранные произведения; пер. Г.Д. Муравьевой. М.: Художественная литература, 1982. С. 34.
3. Уэбстер Ф. Теории информационного общества // Теория и практика общественного развития [Электронный ресурс]. URL: <https://www.yberleninka.ru/article/v/manipulyatsiya-kak-sotsialno-filosofskoe-yavlenie>

УДК 630.902

Студ. Н.А. Обоскалова  
Рук. Д.Ю. Пухов  
УГЛТУ, Екатеринбург

#### **ЖУРНАЛ «ЛЕСА РЕСПУБЛИКИ» КАК ИСТОЧНИК ИСТОРИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ**

Актуальность исследований источников сведений по истории лесного комплекса обусловлена важностью изучения тенденций и особенностей модернизации лесного сектора российской и региональной экономики на